100 JUTA PERTAMA
DARI TOKO ONLINE
Ebook ini didedikasikan untuk Kemajuan Bangsa Indonesia
FAHMIHAKIM

Bismillah...
Ebook, karya Fahmi Hakim.
Didedikasikan untuk kemajuan
Bangsa Indonesia.

Ebook,
100 Juta Pertama Dari Toko Online

Ditulis oleh, Fahmi Hakim
Design Cover, Daru Redono
Ilustrasi, Daru Redono
Diterbitkan oleh, kelasbos.com

Sanksi Pelanggaran Pasal 72 Undang - undang Nomor 19 Tahun 2002 Tentang Hak Cipta

1. Barang siapa dengan sengaja melanggar dan tanpa hak melakukan perbuatan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 Ayat (1) atau Pasal 49 Ayat (1) dan Ayat (2) dipidana dengan pidana penjara masing - masing paling singkat 1 (satu) bulan dan/atau denda paling sedikit Rp. 1.000.000,00 (satu juta rupiah), atau pidana penjara paling lama 7 (tujuh) tahun dan/atau denda paling banyak Rp. 5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah).

2. Barang siapa dengan sengaja menyiarkan, memamerkan, mengedarkan atau menjual kepada umum suatu ciptaan atau barang hasil pelanggaran hak cipta atau hak terkait sebagaimana dimaksud pada Ayat (1), dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 (lima) tahun dan/atau denda paling banyak Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

Tulis di kertas :

Rp. 100.000.000,-

BERANI... !

Ayo tulis sekarang!
Tulis di kertas tak bergaris.

Kemudian, simpan tulisannya di dalam dompet atau tempel di kamar.

Agar jadi pengingat, bahwa anda punya GOAL.

Perkenalan...

Saya, **Fahmi Hakim.**
Seorang trainer toko online,
Yang mendirikan kelasbos.com,
hotglass.co.id & DIGIGO
Advertising.

Saat tulisan ini dibuat, Kelas BOS
sudah diikuti oleh lebih dari ±6400
alumni (dan terus bertambah).

Alumni tersebar dari berbagai
daerah di Indonesia. Bahkan sampai
ke Hongkong, Taiwan, London, Abu
Dhabi, Korea Selatan.

Berteman dengan saya, yuk.. !
Follow akun - akun saya dibawah .
Insyaa Allah rutin sharing tentang toko online dan inspirasi kehidupan.

FB : Fahmi Hakim

Group FB : Toko Online Laris Bersama Fahmi Hakim

Channel Telegram : @fahmirich

Instagram : @fahmirich

Youtube : Fahmi Hakim

Inilah Industri yang saya bangun..

Kelas BOS, adalah Sekolahnya bisnis online. Kelas bos mencetak bos toko online. Sistem belajarnya full online dengan pembelajaran step by step dan terekosistem. Saat tulisan ini dibuat, sudah ±6400an alumni dan terus bertambah. Banyak alumni yang tembus ratusan juta rupiah perbulannya..

DIGIGO Advertising, adalah perusahaan jasa periklanan online (Facebook Ads) dan digital marketing. Klien kami banyak dari UKM, para tokoh dan perusahaan nasional.

HOTGLASS, adalah brand kacamata kayu yang sedang saya bangun. Hotglass ini projek masa depan.. Saat ini kuota produksi tidak menampung banyak. Kami sedang jualan produk lain sambari menyiapkan hotglass kembali ke pasaran.

Beberapa alumni Kelas BOS..

Ria _Moniahijabkids

15.10

15.14

500pc jilbabnya ada 3karung

15.14

Baca 15.32

Baca 15.32 Mantaaap

Rab, 2 Mar

Kelas Bisnis Online Batch 8 - Fahmi Hakim

Viana tila

Tambah Blokir Laporkan

Lapor lagii om 14.20

Skrg budget fb ads sehari 500rb, profit sehari 10-12 jutaan 14.20

Instagram masih promote PK tapi yg murah2 aja ngefek sih lumayan 14.21

Ilmunya mantaaap.. Klo dah ketauan celahnya tinggal markup budget aja ya 14.22

Profit ya om itu profit, klo omset sih 35jutaan sehari alhamdulilah hihii 14.24

14.26

Fahmi Hakim - Kelas BOS Batch 10

#KelasBOS10_1(162)

17.32

Angga Rahmansyah

17.32

Angga Rahmansyah

FB ADS + 17.32

Angga Rahmansyah

Fahmi Hakim - Kelas Bisnis Online Batch 10

Dan masih banyak lagi..

By the way, ini koq judul Ebooknya 100 Juta pertama dari toko online? Apa tidak terdengar seperti yang menjamin ya?

Dear kawan - kawan, judul Ebook ini sama sekali bukan jaminan. Ini adalah rangkuman, point - point dari perjalanan saya berbisnis online. Terutama : toko online. Juga dari berbagai pengalaman guru - guru saya.

Setiap bab, berisi trik dan sedikit teknis. Bukan jaminan. Bahkan di bab terakhir, anda akan mengerti.. Bahwa ebook ini bukan ebook penjamin. Tetap saja Allah lah yang mengatur rezeki kita. Saya, dan anda juga.

Ebook ini berisi pengalaman, yang cukup untuk di ikhtiarkan saja. Hasilnya, biarkan Allah yang atur.

Tentu saja, kita perlu ikhtiar bukan? Nah ebook ini yang memandu ikhtiar anda secara ‘teknis dilapangan’ ketika berjualan online (khususnya toko online).

Insyaa Allah anda akan mengerti setelah membaca ebook ini.. Bagaimana langkah - langkah yang bisa di ‘ikhtiarkan’ untuk menuju 100 juta.

Kita masuk ke materi. Kosongkan dulu gelasnya, rendahkan hatinya. Agar siap menerima ilmu.

"Kerendahan hati, membuka pintu keilmuan, kemudian rezeki"

- Jaya Setiabudi

2 Hal mendasar Menuju 100 Juta

Hal Mendasar Pertama :

"Menjual Produk yang HOT"

Produk hot, adalah produk yang dibutuhkan oleh pasar, diinginkan oleh pasar atau produk yang menjadi solusi bagi masalah pasar.

Bukan produk yang hanya 'menurut kita' laris. Padahal nyatanya, PASAR tidak butuh.

Bagaimana RISET produk hot?

#1 Liat Pasar. Cari tau apa Permasalahannya, keinginannya atau kebutuhannya..

Pasar online, kita lihat berdasarkan data pengguna online yang potensial, itu didominasi oleh usia 20 - 35 tahun.

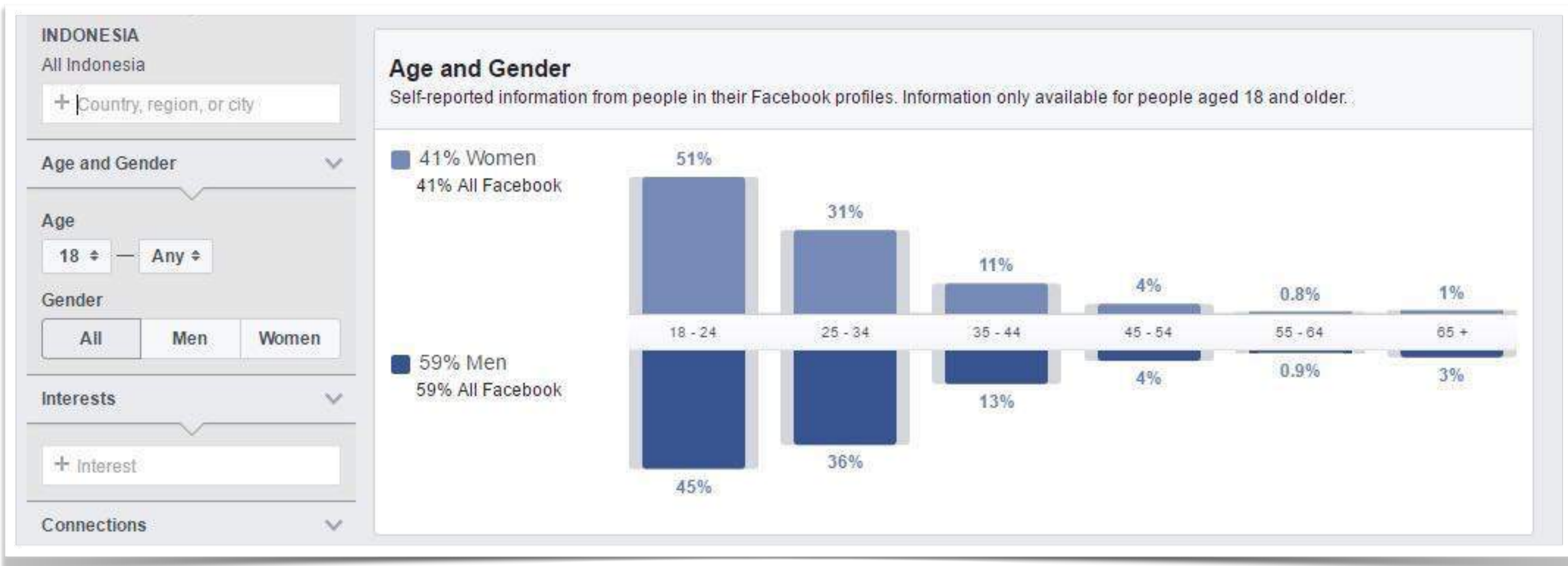
**Data ini didapat dari data 2016 yang mungkin bisa berubah - ubah sesuai pertumbuhan.*

Data dari Facebook.

INFOGRAFIS HASIL SURVEY 2016

POLLING INDONESIA

APJII — Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia

INDONESIA INTERNET SERVICE PROVIDER ASSOCIATION

KOMPOSISI PENGGUNA INTERNET INDONESIA

BERDASARKAN USIA

29,2% 38,7 JUTA — 35 - 44

18,4% 24,4 JUTA — 10 - 24

24,4% 32,3 JUTA — 25 - 34

18% 23,8 JUTA — 45 - 54

10% 13,2 JUTA — 55 KEATAS

SURVEY APJII 2016

132,7 JUTA PENGGUNA INTERNET

PUSKAKOM

SURVEY APJII 2014 88 JUTA PENGGUNA INTERNET

Usia	Persentase
56-65 tahun	0.2%
46- 55 tahun	2.4%
36-45 tahun	14.6%
26-35 tahun	33.8%
18-25 tahun	49.0%

Survei Internet APJII 2016 - Diunduh untuk Hendra W Saputro (www.boc.co.id)

INFOGRAFIS HASIL SURVEY 2016

POLLING INDONESIA

APJII — Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia

INDONESIA INTERNET SERVICE PROVIDER ASSOCIATION

PENETRASI PENGGUNA INTERNET INDONESIA

132,7 JUTA DARI TOTAL POPULASI PENDUDUK INDONESIA 256,2 JUTA ORANG

PENETRASI 48,2 % 51,8 %

52,5 %

47,5 %

65 % DI PULAU JAWA 86,3 JUTA ORANG

	SUMATERA	JAWA	BALI & NUSA	KALIMANTAN	SULAWESI	MALUKU & PAPUA
Persentase	15,7 %	65 %	4,7 %	5,8 %	6,3 %	2,5 %
Jumlah	20.752.185	86.339.350	6.148.796	7.685.992	8.454.592	3.330.596

PUSKAKOM

PENETRASI PENGGUNA INTERNET INDONESIA HASIL SURVEY APJII 2014

JUMLAH PENDUDUK 252,4 juta — JUMLAH PENGGUNA INTERNET 88,1 juta — PENETRASI 34,9%

SUMATERA 18.6 Juta — KALIMANTAN 4.2 Juta — SULAWESI 7.3 Juta — JAWA BALI 52.0 Juta — NUSA TENGGARA, PAPUA DAN MALUKU 5.9 Juta

SUMATERA 34% — JAWA BALI 35% — KALIMANTAN 28% — SULAWESI 39% — NUSA TENGGARA, PAPUA & MALUKU 35%

Survei Internet APJII 2016 - Diunduh untuk Hendra W Saputro (www.boc.co.id)

Sumber data dari Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia & Polling Indonesia

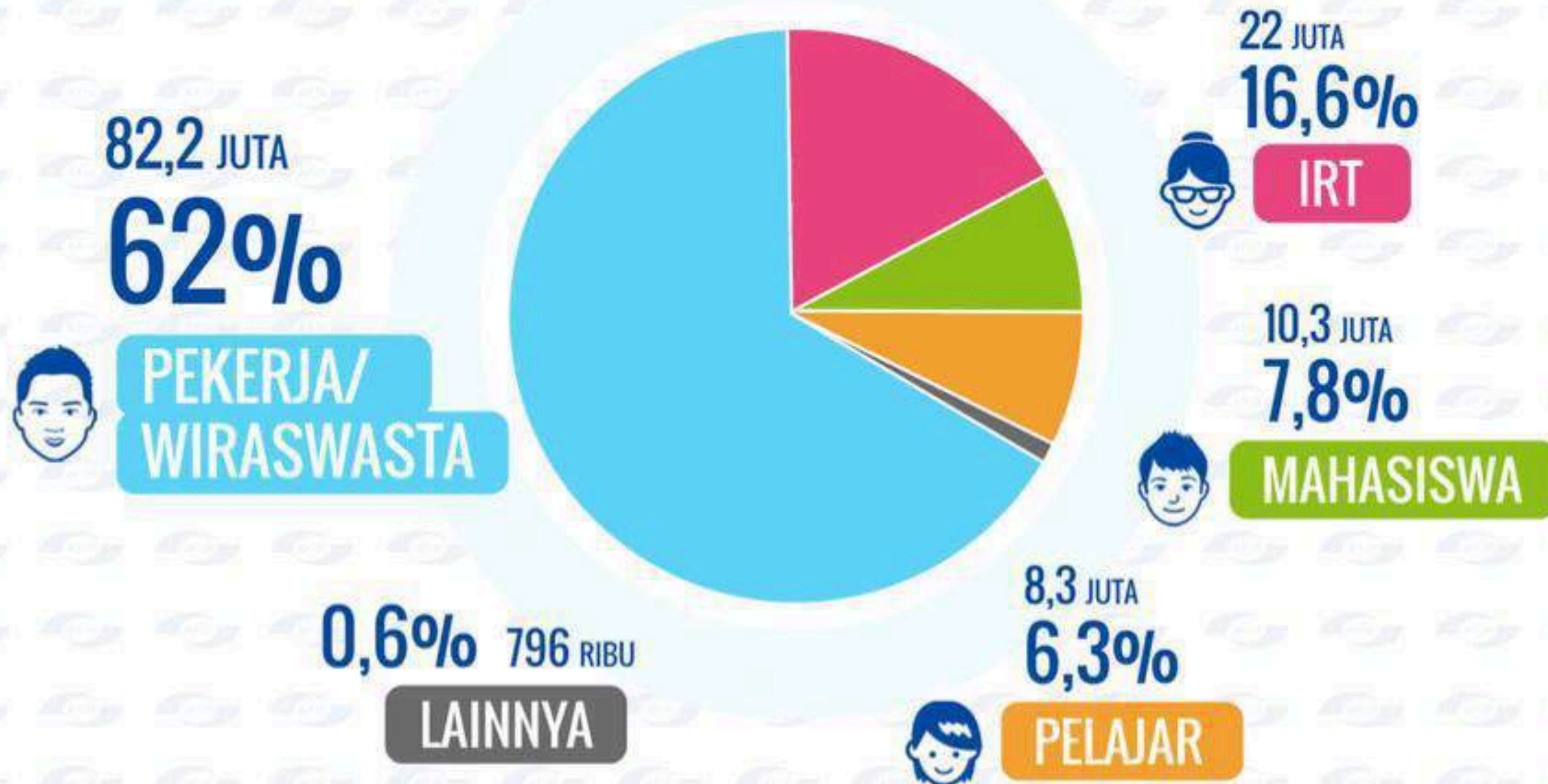
**Diambil dari halaman Facebook milik Hendra W Saputro*

INFOGRAFIS HASIL SURVEY 2016

POLLING INDONESIA

APJII Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia

KOMPOSISI PENGGUNA INTERNET INDONESIA

BERDASARKAN PEKERJAAN

82,2 JUTA 62% PEKERJA/ WIRASWASTA

22 JUTA 16,6% IRT

10,3 JUTA 7,8% MAHASISWA

8,3 JUTA 6,3% PELAJAR

0,6% 796 RIBU LAINNYA

SURVEY APJII 2016 132,7 JUTA PENGGUNA INTERNET

SURVEY APJII 2014 88 JUTA PENGGUNA INTERNET

PUSKAKOM

Mahasiswa 18%

Ibu Rumah Tangga 16%

Tidak Bekerja 6%

Pelajar (SD/SMP/SMA sederajat) 5%

Bekerja/wiraswasta 55%

Survei Internet APJII 2016 - Diunduh untuk Hendra W Saputro (www.boc.co.id)

Diterbitkan November 2016. Hasil survey terbitan sebelumnya mohon diabaikan. Untuk hasil survey lebih mendalam silakan email ke survei@apjii.or.id | Copyright © APJII 2016. Halaman 9 dari 34

Sumber data dari Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia & Polling Indonesia

**Diambil dari halaman Facebook milik Hendra W Saputro*

Perhatikan data.
Usia berapa pasar potensial, kebanyakan tinggal dimana, apa pekerjaannya?

Tugas anda, olah data tersebut. Cari tau, apa kebutuhan mereka?
Apa keinginan mereka?
Atau apa masalah mereka yang bisa ditawarkan solusinya melalui produk anda.

Anda bisa cek dari social media. Seperti Facebook, Instagram, dll. Perhatikan polanya.. Apa saja kebutuhan mereka, apa saja permasalahan mereka, dst.

#2 Teknik Kepo-in

Selain melihat data pengguna online,
Anda bisa gunakan teknik ‘KEPO’.
Kepo-in marketplace besar.
Apa produk yang mereka jual?
Atau produk apa yang terlaris disana?

Kalau mereka jual, berarti pasarnya besar dan sudah mereka riset duluan. Anda tinggal tiru.. Jual produk serupa!

Istilahnya, nebeng risetnya orang.

Nanti pasaran dong?

Ya jika pemain banyak, bisa jadi pasaran.

Solusinya..

- Temukan Pembeda
- Berikan nilai tambah

Jika tidak, Anda bisa jual produk lain yang pasarnya serupa

Contoh, di sebuah marketplace sepatu adalah produk LARIS.
Artinya pasar pengguna sepatu ada.

Anda bisa menjual produk lain yang juga dibutuhkan oleh pengguna sepatu. Seperti jual sabuk, dompet, kemeja, kaos kaki, sendal, dst.

Paham kan?

"Tapi aku pengen jual produk yang beda banget! Belum ada dipasaran..."

Ada bertanya seperti itu.

Jawab saya begini :

“Selama produknya FIT dengan pasar, silahkan perjuangkan”.

“Kalau pasar terbukti gak butuh, gak ingin, bukan jadi solusi masalah mereka, gak perlu idealis di awal. Kita jualan mau kaya.. Bukan mau gaya!”

“Yang penting cashflow lancar duluan. Bisnisnya jalan duluan.

Kalau sudah kuat modalnya, bisnisnya jalan, kuat, pelanggan sudah ada datanya, baru mikir IDEALIS. Buat produk masa depan dengan BRANDING yang kuat”

Yang penting LARIS dulu,
dapur ngepul dulu,
CASHFLOW lancar dulu.

Supaya bisnisnya JALAN terus.

5 Tangga Bisnis

- **Starting.** Ini tangga pertama. Dimana, fokus anda adalah terpenting adalah jalan dulu bisnisnya, lancar duluan cashflownya.
- **Profiting.** Ini tangga kedua setelah anda fokus membuat bisnisnya jalan dan cashflow lancar, maka tahap kedua fokus anda bagaimana meningkatkan PROFITnya. Maka disini anda bisa menambah varian, membuat promo bundling, dst.
- **Systemizing.** Di tangga ketiga ini, sudah saatnya anda fokus membangun TEAM / Organisasi bisnis yang tersistem. Sehingga bisnis bisa berjalan, bahkan tanpa kehadiran anda.

5 Tangga Bisnis

- **Multiplying.** Tangga ke empat adalah, multiple. Dimana anda boleh membuka bisnis baru, bisnis lain, buka cabang, dst. Ini hanya boleh dilakukan jika bisnis anda sudah tersistem.
- **Investing.** Ditangga ini saatnya investasikan dana yang anda miliki. Pada fase ini, istilahnya masa dimana anda sudah FREEDOM. Investasi yang bisa anda lakukan antara lain ; property, emas dan pada bisnis orang lain.

"Jadi, jika posisi anda masih 'starting', fokus saja dulu agar bisnis anda jalan dan CASHFLOW lancar".

Hal Mendasar ke 2 :

"Bidik target pasar yang JELAS"

Gak semua orang bisa kita bidik.

Contoh :
Menjual HIJAB, ke semua wanita.

Karena, gak semua wanita menggunakan hijab.

“Kunci bisnis online, adalah mengetahui jelas siapa ‘target market’. Setelah itu, diolah menjadi rupiah.”

- Fahmi Hakim

2 hal mendasar menuju 100 juta

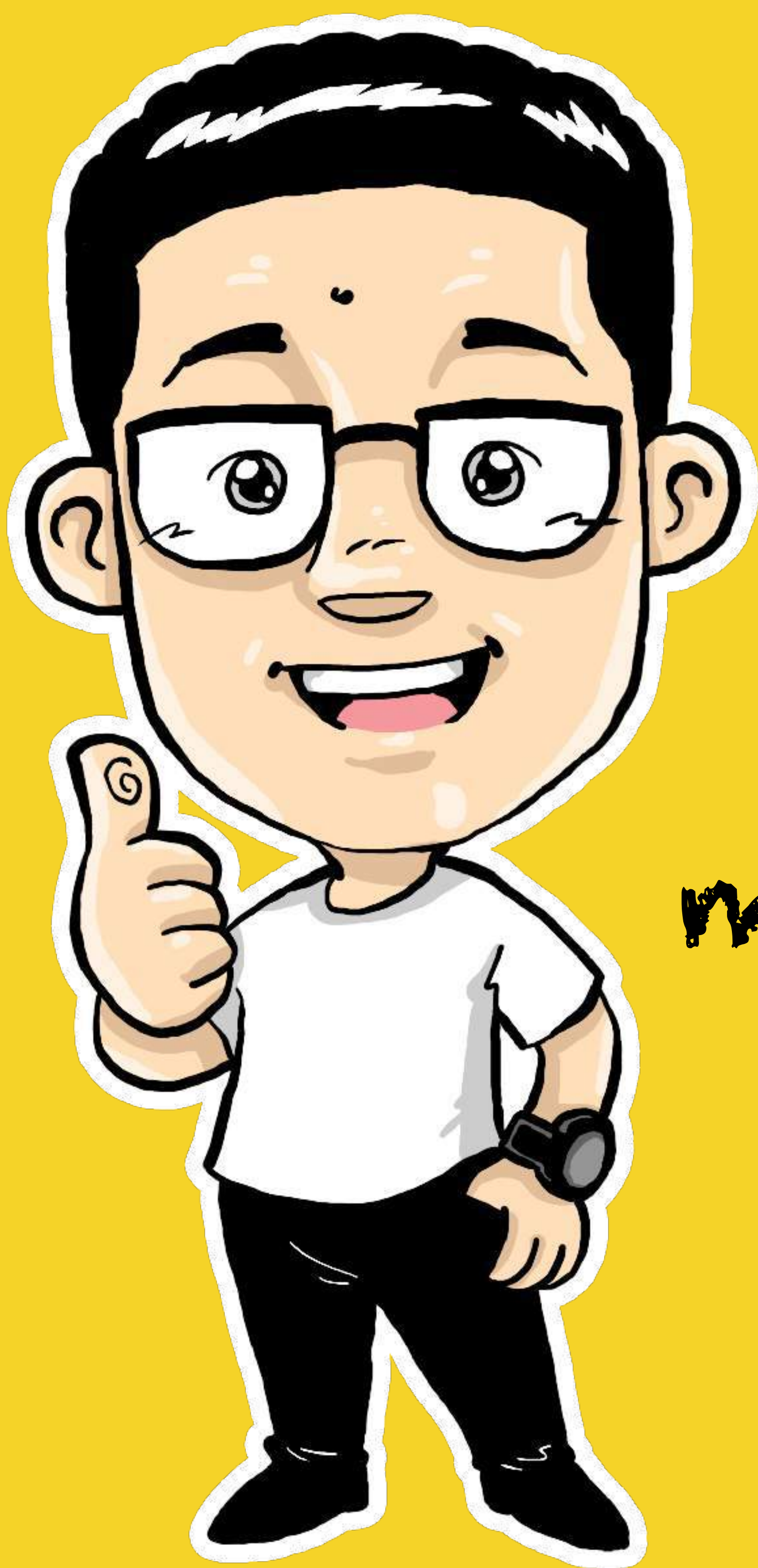
Pertanyaannya,

"Bagaimana aku harus memulai? Aku belum ada produk. Dan gak tau harus mulai dari mana?"

Mulailah dari yang bisa anda lakukan sekarang! Saran saya, mulai jadi DROPSHIP / RESELLER.

Fokusnya, JUALAN... !

Tak perlu repot mikirin produksi!

Ingat tangga bisnis yang pertama? Fokuslah dulu pada cashflow dan bisnisnya jalan.

Paham sampe sini?

Itulah 2 hal mendasar yang bisa anda praktikkan.

Samakan persepsi dahulu.
Bahwa Toko Online yang dimaksud adalah :
Website / Online Store

Membuat toko online, bisa menggunakan :

www.yukbisnis.com

hotglass.co.id

Beranda | Produk | Artikel | Kontak Kami | Kategori | Program Dropship

HOTGLASS

PROMOSI

www.facebook.com/hotglass.indonesia

Offline

Beranda | Produk | Artikel | Kontak Kami | Testimoni Hotglass | Kategori | Program Dropship

Jual Kacamata Kayu, HOTGLASS Type Rusa

Rp. 659.000

Stok	10
Terjual	70
Berat	250 gram
Kuantitas	1
Bank	BCA mandiri BNI
Kurir	JNE TIKI

BELI

prev next

DESKRIPSI

Bukan cuma keren, tapi bikin adem!

Bayangkan, dengan kacamata kayu ini kamu tampil lebih keren, beda dari yang lain d

Offline

Contohnya...

www.hotglass.co.id

PRODUK TERBARU

Contoh lainnya..

www.hayyanaskin.com

087725992232 Email Kami Konfirmasi Pembayaran Login Bahasa

Beranda Produk Artikel Kontak Kami Cara Join Agen Testimoni Sheika Cara Order Kategori

Selamat Hari Raya
Idul Adha
1438 H
SHEIKA HIJAB

PROMOSI

SHEIKA HIJAB

SHEIKA HIJAB

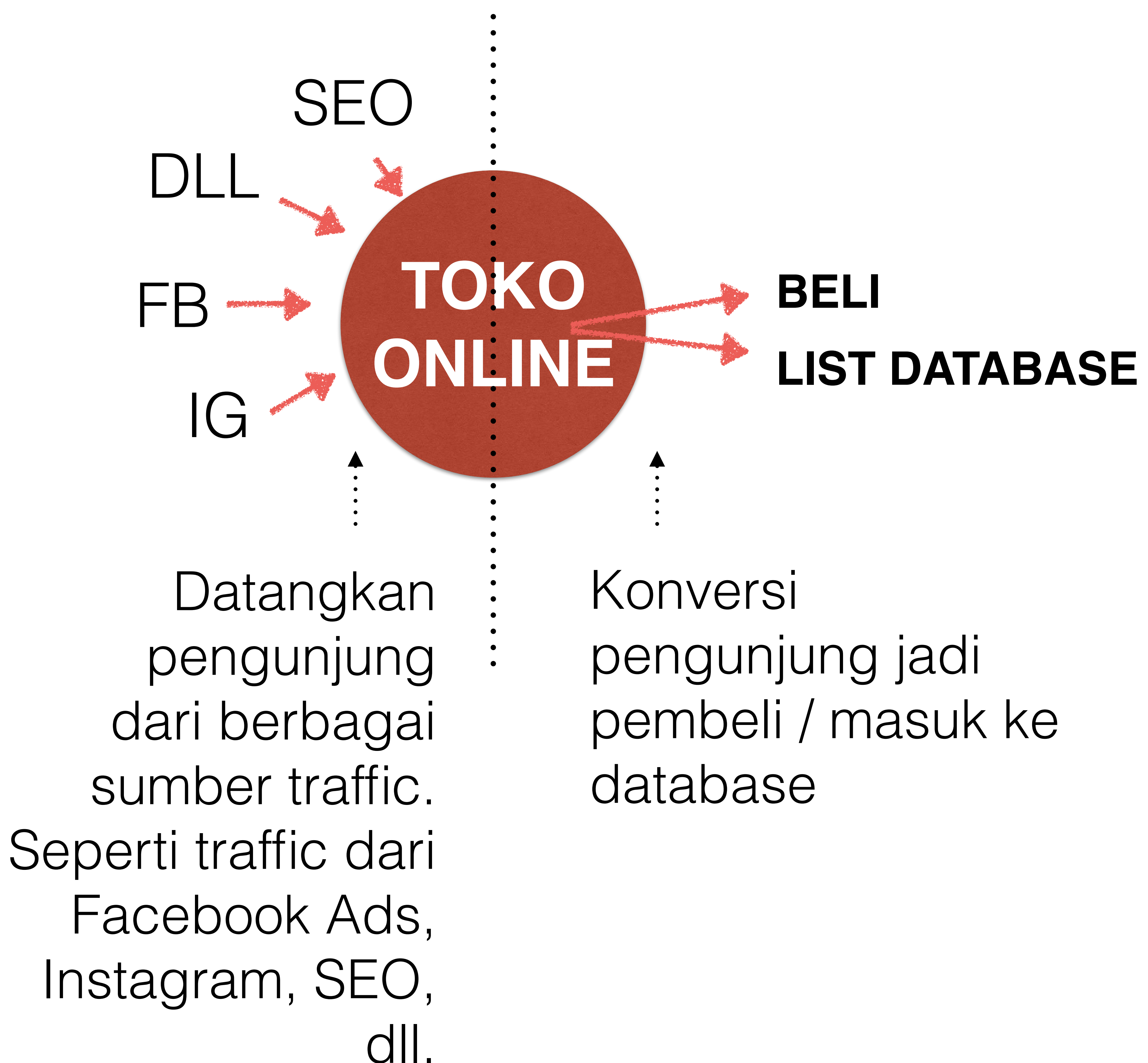
Offline

Contoh lainnya..

www.sheikahijab.com

Polanya agar toko online laris, seperti ini :

Datangkan pengunjung dari berbagai sumber traffic. Seperti traffic dari Facebook Ads, Instagram, SEO, dll.

Konversi pengunjung jadi pembeli / masuk ke database

Sekarang jika
anda belum mulai
sama sekali,
apa yang harus
dilakukan?

Praktekkan ini :

Cari produk HOT nya, buat foto produknya
(Jika dropship, minta foto produknya ke supplier)

Dan pasang di TOKO ONLINE anda.

Kemudian, PASARKAN… !
Datangkan traffic (pengunjung) sebanyak - banyaknya.

Gak punya modal!

Jadilah dropshipper, tanpa perlu modal… ! Hanya butuh foto produk.

Dengan catatan, jadilah dropshipper secara resmi. Agar HALAL.

Pastikan anda izin atau mendaftarkan diri ke supplier untuk menjadi dropshippernya.

Lanjut ya?!

Sekarang, mari kita pelajari polanya agar tembus 100 juta.

"Pola 100 Juta Pertama Dari Toko Online"

#Pola1
Sederhanakan

Mikirnya jangan 100 Jutanya.
Mungkin akan pusing dan
belum masuk di akal bagi anda.

Maka, sederhanakan.

Gunakan rumus ini :

PK x FK

(Perkecil x Faktor Kali)

Begini cara hitungnya…

100 Juta diperkecil
jadi = 100 Ribu

Rumus : PK x FK

Maka hitungannya adalah ;

100 Ribu x 1000 = 100 Juta

PK (Perkecil) FK (Faktor Kali)

Artinya, jual produk 100 ribu
sebanyak 1000x penjualan.

Maka,
Fokus anda adalah menjual produk 100 ribuan.
Bukan memikirkan 100 Jutanya.

Sehingga lebih sederhana dan masuk di akal.. !

Ini duluan mindsetnya. Sehingga lebih terjangkau dan gak berasa 'jauh'.

Silahkan sesuaikan rumus ini dengan hitungan anda sendiri.

1000 penjualan? Mana mungkin.. !

Jika sulit menurut anda, perkecil lagi! 1000 dibagi 20 hari kerja. Artinya target anda hanya 50 produk perhari.

50 penjualan perhari masih sulit?

Perkecil lagi! Rekrut reseller. Dengan 10 orang reseller, bisa membantu menjualkan produk anda.

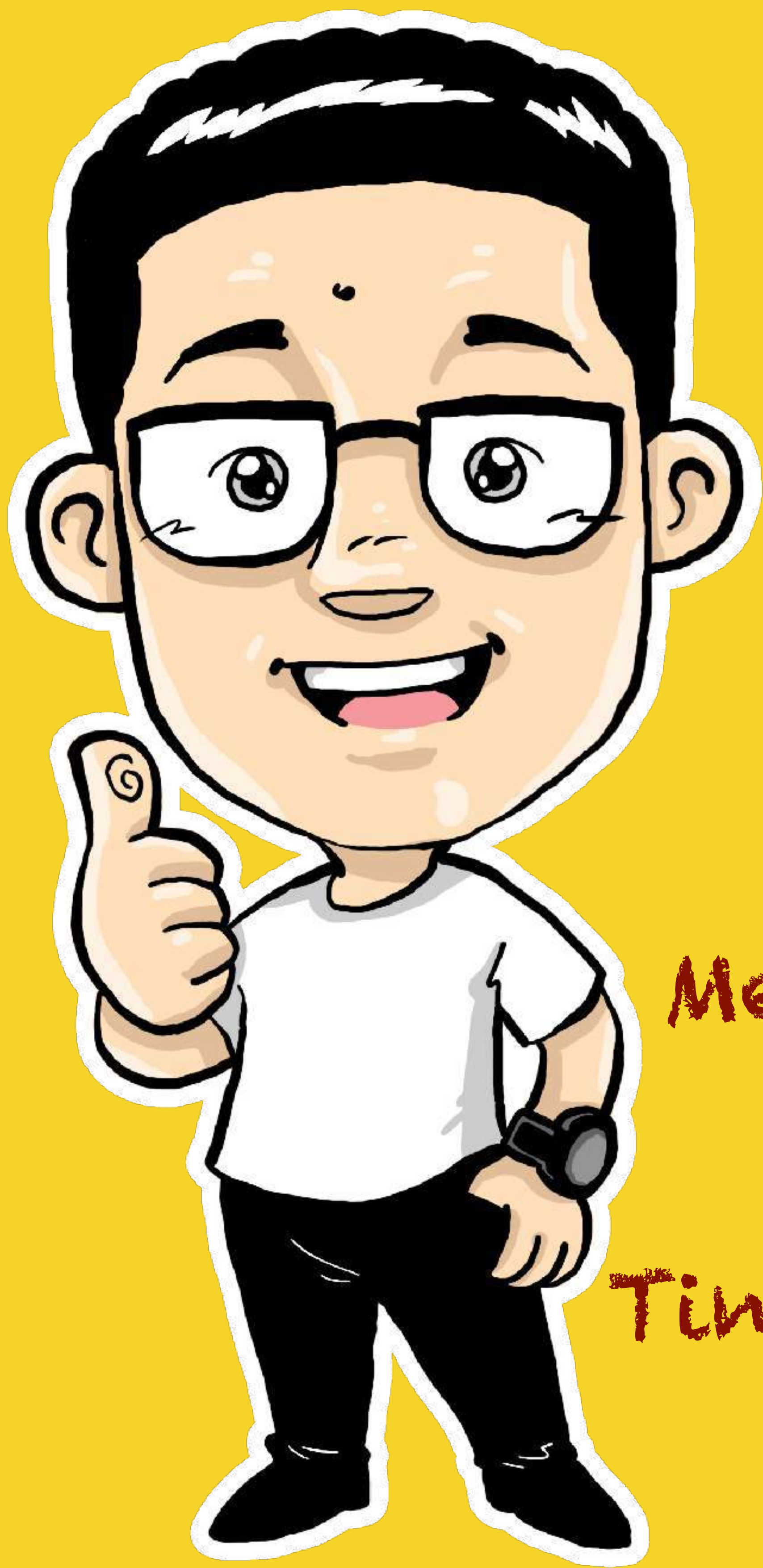
10 reseller, 1 orang reseller hanya butuh 5 pcs penjualan perhari.

Maka, pastikan produk anda HOT.. Reseller akan berdatangan ingin menjualkan produk anda.

Jadi, untuk 100 juta...

Anda fokus menjual 50 pcs produk perhari.
Atau dibantu 10 orang yang menjual 5 pcs perhari.

Jika sejak awal mikir 100 Jutanya, dan bagi anda belum masuk akal, yang terjadi adalah...

Anda pusing duluan dan bergumam..
"100 Juta? Mana mungkiiiin... !"

Jika
disederhanakan,
Menjadi masuk akal
dan terasa lebih
mudah dicapai.
Tinggal kembali lagi,
MAU ACTIONNYA
GAK?

#Pola2

Datangkan Pengunjung Sebanyak - banyaknya (TRAFFIC)

Iya! Datangkan pengunjung sebanyak - banyaknya.

Memang siapa yang mau beli kalau gak ada pengunjung? Mantan anda? Tetangga? Atau RAISA? Hahaha

Fahmi Hakim

Tugas anda yang kedua ini, datangkan pengunjung ke toko online sebanyak - banyaknya.

Dan yang didatangkan adalah target market.

Mendatangkan pegunjung (traffic),

Anda bisa gunakan cara gratisan dan berbayar.

Gratisan,

Bisa gunakan Instagram, SEO dan Facebook Personal.

Instagram,
Perbanyak follower anda, posting rutin dan giring follower untuk membeli produk via toko online.

SEO,
Adalah Search Engine Optimization. Mengoptimasi toko online anda agar nongol di halaman 1 google. Gunakan ‘kata kunci’ yang tepat agar bisa nongol di halaman 1 google.

Facebook Personal,
Perbanyak teman Facebook anda (dan tertarget), lalu posting konten (artikel / video) setiap hari secara rutin dan konsisten (sisipkan LINK toko online anda dalam konten). Konten harus relevan dengan produk jual anda dan minat target market anda. Selain itu bangun interaksi dengan teman - teman Facebook anda. Setelah itu, jualan! Giring mereka untuk KLIK TOKO ONLINE anda.

Atau anda bisa juga manfaatkan konten - konten yang viral. Dst.

Fahmi Hakim

Berbayar,

Bisa gunakan Facebook Ads, Instagram Ads, Google Adwords, dll.

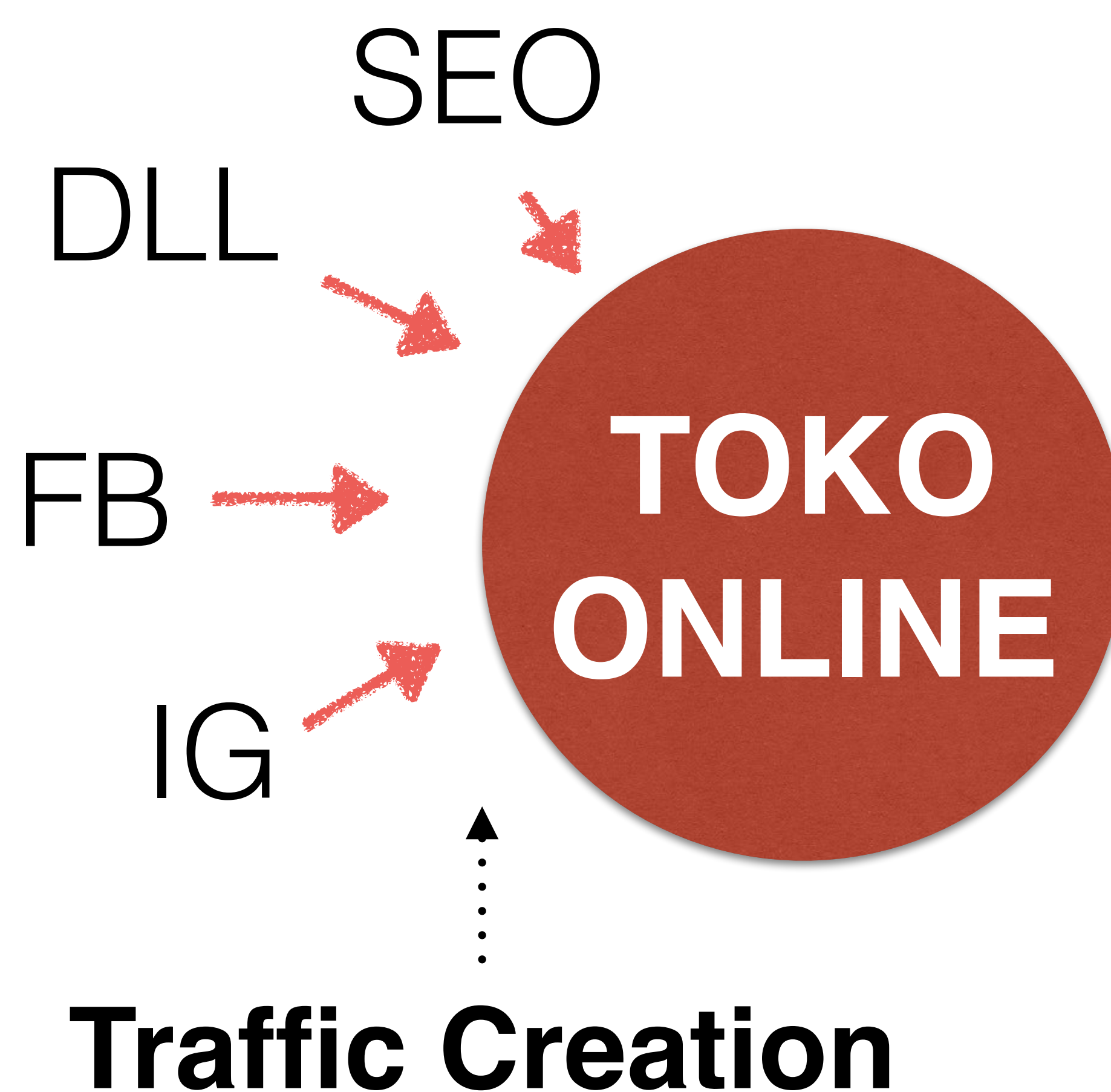
Facebook & Instagram Ads,
Adalah iklan Facebook yang bisa anda jalankan dengan biaya murah dan dengan membidik target yang tepat berdasarkan usia, minat, lokasi, behavior, dst. Iklan ini tayang di timeline Facebook, Instagram, dan di beberapa network yang bekerjasama dengan Facebook. Seperti recent update BBM, Path, Artikel, mungkin akan hadir di WA, dst.

Google Adwords,
Adalah iklan google yang bisa anda bidik sesuai dengan kata kunci.

**Banyak sumber traffic berbayar yang bisa anda gunakan. Namun setidaknya, 2 sumber traffic berbayar yang ini, mudah dan menghasilkan!*

Ya! Bisa disimpulkan, beberapa sumber Traffic adalah :

- Facebook & Instagram Ads
- Facebook Personal
- SEO
- Google Adwords
- Dan masih banyak lagi

Traffic Creation

Saran saya, gunakan Facebook Ads / Instagram Ads sebagai sumber traffic.

Murah, lebih mudah, powerfull dan cepat mendatangkan calon pembeli.

Memang tidak semudah membalikan telapak tangan. Perlu proses.

Ingin belajar Facebook Ads / Instagram Ads? Ikut kelasbos.com

Berapa traffic yang harus digiring agar tembus 100 Juta?

Atau mendatangkan 50 penjualan perhari?

Katakan 10% rasio penjualan (ini hitungan bagus, rata - rata kebanyakan 5%).

Jika 10% rasionya, maka minimal anda wajib mendatangkan 500 pengunjung perhari.

Atau setidaknya, jika 5% rasionya, maka minimal wajib mendatangkan 1000 pengunjung perhari.

Datangkan pengunjung ini setiap hari secara **KONSISTEN.. !**

Ini kuncinya :
K.O.N.S.I.S.T.E.N.S.I

Sekali lagi!

K.O.N.S.I.S.T.E.N

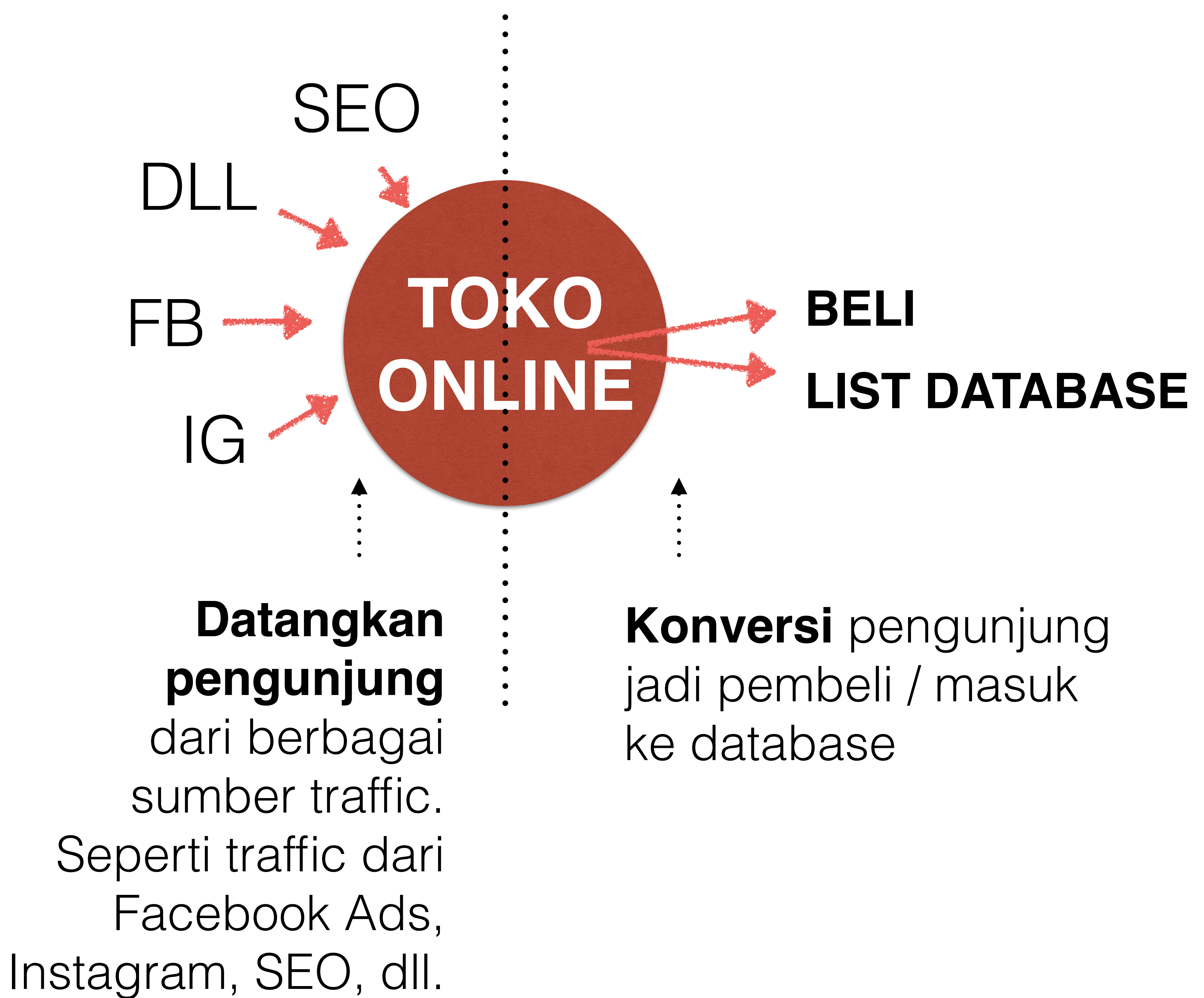
#Pola3

Konversi pengunjung jadi pembeli

Ya! Setelah berusaha mendatangkan pengunjung, rubah mereka agar jadi pembeli… !

Atau minimalnya, mereka masuk ke dalam database anda.

Datangkan pengunjung dari berbagai sumber traffic. Seperti traffic dari Facebook Ads, Instagram, SEO, dll.

Konversi pengunjung jadi pembeli / masuk ke database

Faktor Konversi toko online (Beli) :

1. **Gunakan visual (Foto produk yang minginin).** Sebanyak 80% konsumen dipengaruhi daya tariknya oleh visual. Terlebih dalam dunia online, orang tak bisa melihat produk anda secara langsung. Maka, FOTO PRODUK sangat menentukan.
2. **Buat copywriting yang sulit ditolak.** Copywriting adalah kalimat penawaran yang anda buat, yang mampu mempengaruhi calon pembeli untuk mau beli. Copywriting ini, juga jadi salah satu faktor penting yang mempengarhui calon pembeli untuk membeli roduk anda. Karena, satu - satunya penawaran yang mereka baca, ya tulisan kita. Tanpa kata - kata langsung.. Semuanya ditulis menjadi text. Maka anda harus mampu membuat copywriting yang menjual.
3. **Berikan penawaran yang cantik.** Anda juga harus mampu membuat penawaran yang cantik. Untuk mempersuasive calon pembeli anda..
4. **Tetapkan harga yang pas.** Harga ini juga sangat menentukan. Tidak kemahalan dan tidak kemurahan. Harus sesuai dengan target market anda.

Masih banyak teknik - teknik konversi ini.
Anda bisa pelajari di kelasbos.com
Namun, setidaknya 4 hal diatas paling mendasar dan paling menentukan.

Fahmi Hakim

Buat visual yang menggoda. Terpenting ; jelas, dapat diinderakan, minginin (bikin orang pengen).

Lengkapi dengan penawaran yang cantik. Penawaran cantik ini bisa memberikan diskon, potongan harga, atau cukup dengan menyampaikan manfaat produk anda.

Selain itu, susunlah copywriting yang menjual dan harga yang pas.. !

Contoh visual..

*Sumber gambar diambil dari hotglass.co.id

Sumber gambar diambil dari Bakso Ajo dan Geluk Design

Awas jangan laper!

**Sumber gambar Voria Socks, Mens Republic dan Zanana diambil dari Instagram dan Google*

Fahmi Hakim

Sumber gambar diambil dari website hayyanaskin.com

BRO.DO

TERBARU BELANJA JURNAL TENTANG KAMI

Chat Dengan Om Bro

*Sumber gambar diambil dari website bro.do

Visual yang seperti ini, kurang menarik calon pembeli.

*Sumber gambar diambil dari Google

#Pola4

Konversi Pengunjung masuk ke LIST DATABASE.. !

Kumpulkan calon pelanggan anda dalam satu wadah. Seperti dalam kontak WA anda, atau masuk LIST EMAIL.

Yup! Kumpulkan calon pelanggan anda dalam satu wadah. Seperti dalam kontak WA anda, atau masuk LIST EMAIL.

Ini fungsinya, untuk membangun kedekatan dengan calon pembeli. Setelah terbangun kedekatan, tawarkan produk anda kembali... !

Biasanya darisini, mampu meningkatkan penjualan anda. Bayangkan jika anda memiliki sedikitnya 10 ribu kontak WA / EMAIL. Sekali broadcast, jadi penjualan... !

Bahkan, konsumen yang sudah membeli juga perlu anda masukan ke dalam list kontak anda, untuk ditawarkan produk - produk lainnya di kemudian hari.

Bagaimana mengumpulkan database yang banyak?

Berikan pemicu. Pemicu seperti ebook gratis, diskon tambahan, gratis ongkir, dst.

Jadi anda bisa membuat penawaran seperti ini :
"Mau dapat diskon tambahan 30%? Masukkan emailnya disini!"

Atau
"Mau dapat diskon tambahan 30%? Invite WA kami… !"

Kumpulkan sebanyak - banyaknya, bangun kedekatan, lalu tawarkan kembali produk anda… !

*Jika anda ingin mengumpulkan database email, dan mulai main email marketing, anda bisa gunakan layanan **https://KIRIM.EMAIL** (Platform email marketing terlengkap di Indonesia)*

Fahmi Hakim

Lagi - lagi, lakukan ini secara KONSISTEN... !

Bahkan dalam bidang apapun, KONSISTENSI adalah kuncinya.

#Polas

Kuasai TEKNIK LARIS.

Kuasai teknik laris, agar penjualan anda semakin meningkat.. !

Beberapa teknik laris yang bisa anda praktikkan…

Teknik semakin mahal, semakin LARIS.. !

1. Perkuat Brand
2. Berikan Value Added (Nilai Tambah)
3. Ciptakan Diferensiasi (Pembeda Produk anda)
4. Create Benefit (Manfaat)

**Jika anda masih pemula, abaikan hal ini. Yang penting laris duluan. Upayakan dulu faktor kali banyak. Setelah itu baru pikirkan branding, ciptakan produk sendiri, dan jual lebih mahal.*

Fahmi Hakim

Teknik 3 P

1. Penasaran
2. Pengen beli
3. Puaskan

Buat audiens penasaran duluan, buat mereka pengen beli dengan menawarkan manfaat produk atau dengan bonus yang menarik. Setelah itu, puaskan pembeli anda. Sehingga ini akan mengakibatkan efek 'VIRAL'.

Produk anda akan direkomendasikan kemana - kemana, karena PUAS.

Teknik Kekuatan"alasan"

Contohnya…

Chrome File Edit View History Bookmarks People Window Help — 84% Mon Aug 29 16:16:30

alasan - Penelusuran Google | https://www.google.co.id/se | Fahmi Hakim Kelas Bisnis On | YukBisnis Indonesia | Diskon 200 Ribu Hotglass | fahmirich

https://yukbisnis.com

yuk bisnis .com — Tema | FAQ | Tutorial | Store | Hot | Daftar | Login

Selusin Alasan Kenapa Yukbisnis

Pro UKM

Satu-satunya marketplace yang membuka data kontak penjual secara transparan, karena tujuan utama kami adalah menumbuhkan UKM Indonesia.

Bahasa Manusia

Jangan khawatir, Yukbisnis dirancang untuk Anda yang 'gaptek' sekalipun. Dengan menggunakan bahasa yang sederhana dan alur natural serupa dengan bisnis konvensional, membuat aplikasi Yukbisnis menjadi 'sejuta umat'.

Tematis

Tampilan web sesuai jenis bisnis dan selera Anda, yang bisa berganti dalam hitungan detik.

Mobile Friendly

Ekosistem

Super SEO Friendly

Personal-Branding.jpg | 13020729.jpg | Bruce_Lee_Pic_1.jpg | uang.jpg | Show All

Contoh lainnya…

dimata..

HOTGLASS Type Mawar ini bisa kamu pakai di berbagai kesempatan, seperti :

- Saat Liburan
- Pergi ke pantai, pegunungan, ke rumah mantan #LOH ^^
- Saat keluar rumah (Menghindari terik matahari)
- Saat mengendarai kendaraan (Menghindari terik matahari & melindungi dari debu)
- Jalan - jalan
- Foto Selfie
- Foto Model
- Dan masih banyak lagi..

HOTGLASS Mawar ini cocok banget buat kamu.. Karena :

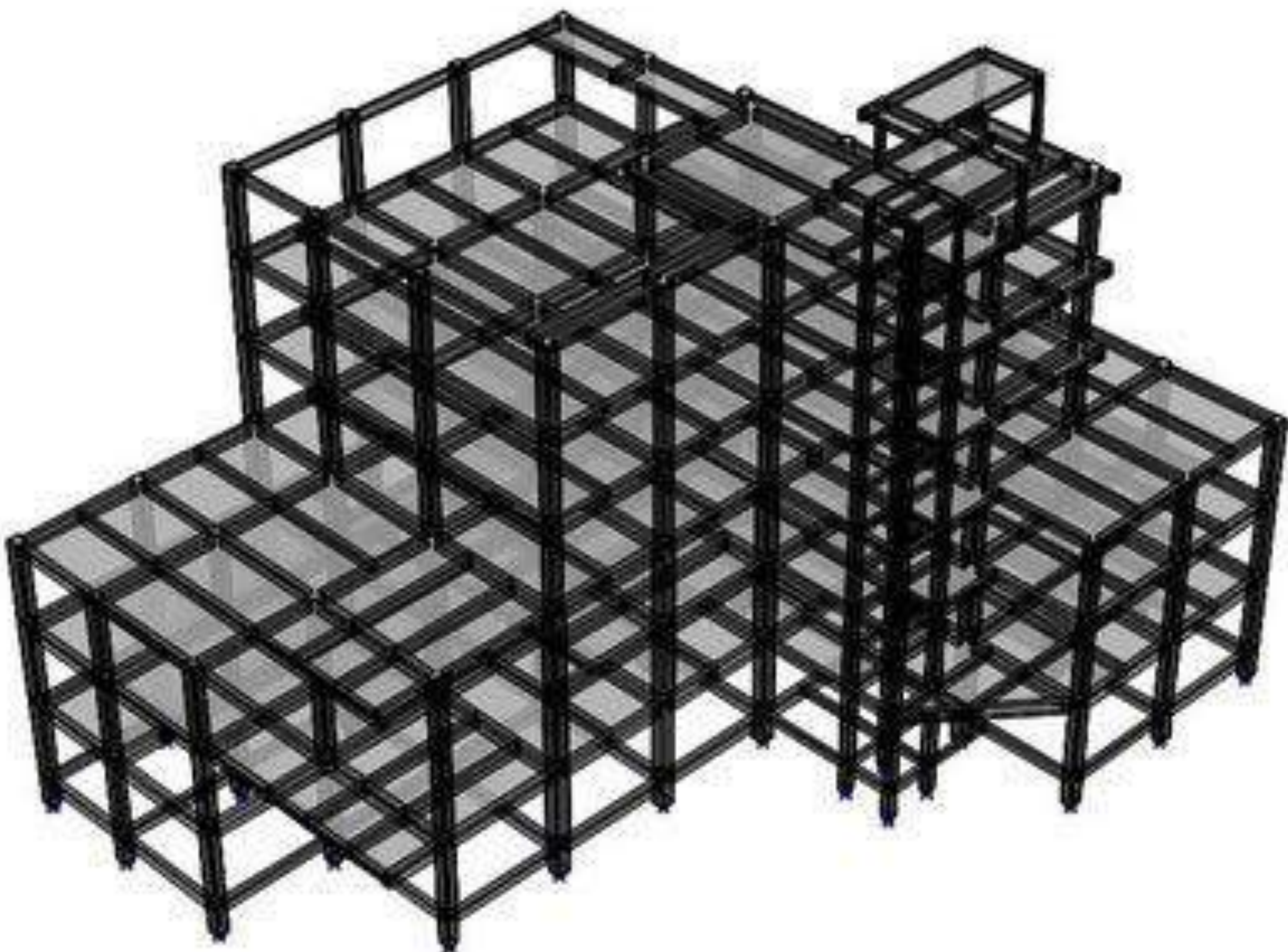
1. Di design Cat Eyes yang bikin kamu makin cantik dan cewek banget!

Kekuatan alasan yang dikemas dengan bahasa yang berbeda. Misal, produk ini bisa kamu gunakan untuk…. bla bla bla…

Masih banyak teknik - teknik laris lainnya.. Anda bisa pelajari teknik laris di ***kelasbos.com*** *atau dari tempat lain…*

Setidaknya, teknik laris tadi sederhana namun telah terbukti menghasilkan. Anda bisa praktekkan sekarang juga!

#Pola6

Rubah posisi audiens

Fahmi Hakim

1. **Cold Traffic,** adalah audiens yang masih dingin. Belum mengenal anda, belum siap dijuali.
2. **Warm Traffic,** sudah mulai mengenal anda, mengenal bisnis anda, sudah kepo - kepo, tanya - tanya. Dan kemungkinan mau beli, dengan penawaran dan persuasive anda.
3. **Hot Traffic,** biasanya sudah menjadi pembeli anda. Dan mereka siap ditawari berbagai produk anda. Ini adalah pelanggan LOYAL.

Rubah posisi audiens dengan bangun INTERAKSI di media social. Interaksi, anda bisa membuat konten. Berupa video, artikel, foto, dst.

Fahmi Hakim

#Pola7
Getok Tular.. !

Buat produk anda ramai diperbincangkan (secara positif).

Entah karena keunikan produknya, keunikan pelayanannya, atau namanya, judulnya, cara membelinya. Pokoknya buat orang 'memperbincangkan' produk anda.

"Rekomendasi dari seorang teman, jauh lebih efektif dari iklan di TV"

Maka, buatlah orang membicarakan produk anda dan merekomendasikannya.

#Pola8

Menembus Awan... !

Bisnis kita hebat, bukan karena kita hebat. Hidup anda sukses, bukan karena strategi anda sukses.

Tapi, karena Allah yang mengizinkannya.

Jika bisnis anda belum bertumbuh? Hidup anda belum berubah?

Mintalah Allah untuk mengizinkannya.

Pertanyaannya, bagaimana meminta izin kepada Allah, jika dekat denganNYA saja tidak?

Mari renungkan...

Tembuslah awan.
Dekati Allah nya.

Tunaikan yang wajib,
Rutinkan yang
sunnah... !

(Ini bukan semata - mata agar anda sukses.
Tapi, memang sudah kewajiban kita sebagai
hamba NYA. Biarkan kesuksesan menjadi
bonus saja..)

Sampai sini, PAHAM.. Kan?

Kalau boleh saya rangkum… Inilah yang bisa anda praktikkan ;

Jualah produk HOT, upload ke toko online anda dan bidik target market yang tepat.

Setelah itu, praktekkan 8 pola ini untuk menuju 100 juta pertama :

1. Sederhanakan pikirannya. Berapa angka sederhana anda dengan rumus PK x FK?
2. Datangkan traffic / pengunjung sebanyak - banyaknya (sesuai dengan hitungan target anda)
3. Konversi traffic menjadi pembeli dengan berbagai teknik seperti visualnya, copywriting, dll
4. Masukkan calon pembeli kedalam database, untuk diolah kemudian hari
5. Kuasai teknik laris. Banyak teknik - teknik laris yang bisa anda praktikkan
6. Rubah posisi audiens. Dari cold ke warm, lalu ke HOT
7. Gunakan teknik getok tular
8. Tembus awannya.. !

Terakhir, tutup ebook ini
dan segerakan praktek.
Karena kesuksesan anda,
anda lah yang menentukan.
Bukan ebook ini.

Dan sebenarnya, sekarang anda
sudah tau apa yang harus
dilakukan. Masalahnya hanya
satu : Anda malas ACTION.

Tapi saya yakin, anda tidak
seperti itu.

Orang sukses :
Sedikit tanya, banyak ACTION.

Orang gagal :
Sedikit action, kebanyakan TANYA.

"Urusan kita hanya IKHTIAR sebaik - baiknya. Soal hasil, biar Allah yang mengatur dengan sebaik - baiknya"

"Jangan berkata SULIT!
Bukan bisnisnya yang sulit, tapi pemilik-nya yang menyulit - nyulitkan!"

- Fahmi Hakim

Beberapa gambar dalam ebook ini bersumber dari Arsip Pribadi, Facebook, Instagram, Geluk Design, Bakso Ajo, Hayyana Skin, Hotglass, Zanana, Voria Socks, Mens Republic, BRODO, Sheika Hijab dan Google.

Terimakasih,
Semoga Bermanfaat.

Fahmi Hakim.

Fahmi

Hakim

— Jangan lupa bahagia —

kelasbos.com